

Widrigkeiten und Chancen des Buchhandels

Autor(en): **Schläpfer, Franziska**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Medienwissenschaft Schweiz = Science des mass média Suisse**

Band (Jahr): - **(1994)**

Heft 1

PDF erstellt am: **17.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-790840>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Widrigkeiten und Chancen des Buchhandels

Die Redaktorin der Zeitschrift «Der Schweizer Buchhandel» skizziert in ihrem engagierten Plädoyer für das Medium Buch die vielfältigen Probleme, mit denen sich die Buchhandelsbranche zur Zeit in der Schweiz auseinandersetzen hat. Dabei geht es auch um die Frage, was die kleinen Buchhandlungen im Zeitalter der Megastores noch zu suchen haben.

«Du kletterst auf Leitern und Stühle, um unsre Werke in die Hände der Kunden zu legen. In deinem Büro hängt ein Poster, auf dem steht, was der moderne Buchhändler von heute nicht tun darf, wenn er am Ball bleiben will. Du aber stolperst über jeden Ball, Buchhändler! Du liebst Deine Leitern und Stühle. Da sitzt du und liest unsere langsam vergilbenden Erstlinge. Für dich wollen wir ein Buch schreiben, das, statt fast niemand, gar niemand kauft, das kannst du am Lager behalten ein Leben lang. Wir kommen dich jede Woche besuchen, du kochst einen Tee, wir bringen einen Schnaps mit, und dann erzählst du uns, wie du einmal, 1933, ein Buch schreiben wolltest, das die Welt von damals auf einen Schlag verändert hätte.»

Urs Widmer, schalkhafter Beobachter helvetischer Eigenarten, schildert diese heile Buchhändlerwelt. Sie zeigt ein Gesicht des Buchhandels. Ein gewiss krisenanfälliges. Doch es gibt manche andere. Und ebensoviele Krisen. Der Buchhandel steckt immer in der Krise.

Schon die Handschreiber prophezeiten den Untergang des Buches, als Gutenberg die beweglichen Lettern erfand. Jeder Fortschritt seither ist begleitet vom Lamento der traditionellen Buchhändler. Ein paar Stationen: Meyers «Groschenbibliothek deutscher Klassiker». Die Schnellpresse, 1802 von Friedrich Koenig erfunden. Anton Philipp Reclams Bändchen in Grossauflagen. Christian Bernhard Tauchnitzs Taschenbücher von 1850. Die ersten rororo-Ausgaben hundert Jahre später. Die Buchgemeinschaften. Die Versandbuchhändler. Das Fernsehen. Die Warenhäuser. Die Direktverkäufe der Verlage. Die digitalen Informationsspeicher. Kassetten und Videos. Die elektronischen Bücher. Der «Information-Highway». Der Sofa-Einkauf via Bildschirm.

Die *Grossbuchhändler* und internationalen Giganten, die aus Deutschland, Frankreich und England auch in die Schweiz drängen: Der Münchner Heinrich Hugendubel hat sich bereits etabliert. Der britische Medienhändler Virgin sucht in Zürich und Genf nach «charaktervollen» Immobilien an bester Passantenlage.

Kurz: Immer wieder sehen sich Buchhändler im Totentanz – aber immer noch leben sie, zum Teil sogar besser. Die Frage müsste deshalb lauten: *Welcher Buchhandel steckt denn hier in der Krise? Und weshalb?* Ich will versuchen, Überblick und Einblick zu geben in diese schillernde Branche. In einem ersten Teil mit allerhand Fakten. In einem zweiten Teil versuche ich zu ergründen, weshalb der Schweizer Buchhandel tatsächlich in der Krise steckt, in einem dritten schliesslich, weshalb er nicht wirklich in

der Krise steckt und was die Kleinen im Zeitalter der Megastores noch zu suchen haben.

1. Der Schweizer Buchhandel in Zahlen

Etwa 110 Franken gibt die Schweizerin, der Schweizer jährlich für Bücher aus. Das ergibt 750 Millionen. Und was lassen sie sich die Blumen kosten? 1.3 Milliarden! Von den *750 Bücher-Millionen* verkauft der traditionelle Buchhandel 450, Lehrmittelverlage, Versandhandel und Buchgemeinschaften je 100 Millionen. 80 Prozent der Schweizer Buchhandlungen liegen mit ihren Umsätzen unter einer Million.

500 Millionen bleiben in der deutschen, 200 in der französischen, 50 in der italienischen Schweiz. Der Anteil des Buchhandels am gesamtschweizerischen Detailhandel: etwa ein Prozent. Der Durchschnittsschweizer kauft pro Jahr maximal vier Bücher.

Gesamtschweizerisch erscheinen jährlich rund 10'000 *neue Bücher*, im ganzen deutschen Sprachraum 90'000. Lieferbar sind etwa 600'000 deutschsprachige Titel. Ein Vergleich: Das Zürcher Buchhaus Orell Füssli bietet 120'000 Titel an; Migros hält total 36'000 Artikel bereit, das Warenhaus Annahof 20'000 Artikel, ein Coop-Supercenter 12'000.

100 Verlagsvertreter besuchen zweimal jährlich die Sortimentler, und rund 70 Zwischenbuchhändler, sogenannte Auslieferungen, beliefern die helvetischen Buchhandlungen.

Bestseller ist das *Schweizer Buchzentrum* in Hägendorf bei Olten. Auslieferung und Grossist zugleich, wurde es 1882 in schwieriger Zeit gegründet und drei Jahre später zur Genossenschaft gewandelt. Zwischen dreieinhalb und vier Millionen Bücher liegen am Lager, 154'000 Titel aus circa 2000 Verlagen, betreut von 280 Beschäftigten. Der Jahresumsatz: 135 Millionen. Ein lieferbares Buch, bis 14.30 Uhr bestellt, liegt anderntags in der Buchhandlung bereit. Durchschnittlich verlassen das Buchzentrum täglich 20 Tonnen Bücher, im Dezember bis 30 Tonnen.

Seit zehn Jahren entwickelt die Comelivres AG als weitere Selbsthilfeorganisation ein *elektronisches Bibliographier-, Bestell- und Kommunikationssystem*. Im internationalen Vergleich steht die Schweiz in Sachen elektronischer Bestellung neben Grossbritannien an der Spitze: 300 Buchhandlungen ordern auf elektronischem Weg.

Das *Buchhandlungsnetz* in der Schweiz ist feudal. 930 Buchhandlungen auf 6.8 Millionen Einwohner. Österreich mit 7.6 Millionen hat nur deren 300, Deutschland mit rund 80 Millionen Einwohnern lediglich 4200.

In der deutschen Schweiz gibt es rund *700 traditionelle Buchhandlungen*, davon die Hälfte als Buchabteilungen in Papeterien und Warenhäusern. 200 Buchhandlungen versorgen die Romandie mit Büchern, 30 die italienische Schweiz. Zählen wir die Kioske und Fachgeschäfte vom Garten- bis Computercenter mit, kommen wir auf 6000 Betriebe, die Bücher verkaufen.

Ein Paradies für die Buchkundschaft also. Nur benehmen sich *Kundinnen und Kunden* nicht danach: Ein Viertel verlässt den Laden, ohne etwas zu kaufen... Die Resultate einer Bertelsmann-Studie sind noch drastischer: Befragt wurden jüngst 4000 Kunden in 50 grösseren Buchhandlungen. Zwei Drittel aller Kaufentscheide fielen erst in der Buchhandlung. 17 Prozent wünschten Beratung; jeder zweite Ratsuchende bekam sie nicht. 40 Prozent schliesslich, also 1600 potentielle Käufer, verliessen den Laden ohne Buch.

Kein Wunder, schreiben *vier von zehn Läden rote Zahlen*, legt auf 100 Franken Umsatz ein Deutschschweizer Buchhändler durchschnittlich 1.60 Fr. drauf – will man dem *Betriebsvergleich* 91/92 glauben, den die ATAG für den Buchhändler-Verband jährlich durchführt. Im jüngsten Vergleich stieg der Cash-flow zwar von minus 0.4 auf plus 0.5 Prozent! Diese Zahlen sind allerdings wenig relevant: zu klein ist die Teilnehmerzahl, zu gross die Fluktuation.

Relevant hingegen ist der Landesindex für Konsumentenpreise: Zwischen 1982 und 1991 stieg der «Warenkorb» um 31.2%, der *Preis der Bücher* jedoch lediglich um 10.6 Prozent. Weshalb, werden wir gleich sehen.

Ein Letztes: Der Buchhandel beschäftigt rund *4000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter*. Ohne Frauen gäbe es keinen Handel mit Büchern; ihr Anteil in den Buchhandlungen liegt zwischen 75 und 90 Prozent.

Ich fasse zusammen: Eine Branche mit unvergleichbar zahlreichen Artikeln. Mit dichtem Verkaufsnetz, ausgeklügeltem Bestell- und Verteilsystem und ausserordentlicher Lieferschnelligkeit. Eine Branche aber auch, die sich ihre Dienstleistungen kaum mehr leisten kann.

2. Weshalb steckt der Schweizer Buchhandel in der Krise?

Wie bei jedem Patient in kritischer Phase ist zu fragen: Krank er an Defiziten im eigenen Organismus? Oder krankt er an der Welt? Er krankt an beidem. Wesentliches exogenes Symptom sind die Buchpreise. Auf diese will ich näher eingehen.

Kürzlich beklagte sich Wolfram Knorr, immerhin Kulturchef der «Weltwoche», in einer Firmenzeitung über die «viel zu teuren» Bücher. Was mich empört. Dürrenmatts «Richter und sein Henker» können Sie für den Preis einer

Bratwurst kaufen, Urs Widmers «Liebesnacht» für drei Päckchen Zigaretten, Max Frischs «Stiller» für eine Kinokarte. Und Adolf Muschgs tausendseitiger «Roter Ritter» kostet nicht mehr als ein bescheidenes Nachtessen. Für einen Opernplatz in Zürich bezahlen Sie durchschnittlich 78 Franken. Und auf jeden Platz legt der Zürcher Steuerzahler noch 186 Franken Subvention drauf!

Auch über Buchhändlerinnen und Buchhändler empöre ich mich. Sie arbeiten zu Hungerlöhnen – ihr Minimalstlohn nach der Lehre liegt unter 3000 Franken – beraten eine halbe Stunde für ein Taschenbuch und entschuldigen sich noch, dass das Buch überhaupt etwas kostet. Dass ein Roman nicht selbstverständlich 60 Franken kostet, hat nicht zuletzt mit dem Selbstverständnis der Buchhändler zu tun.

Dass Bücher möglichst wenig kosten dürfen, ist ein Irrtum aus der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg, als die Produkte des täglichen Bedarfs teurer und teurer wurden, die Bücher hingegen billiger – dank in Massen produzierten Taschenbüchern und Buchklub-Ausgaben. *Diesen Rückstand haben die Buchpreise bis heute nicht aufgeholt*. Gerade in jüngster Zeit wurde es wieder deutlich: Der Druck des Publikums auf den Preisüberwacher ist enorm.

Es gibt weitere Gründe für die tiefen Preise. Rund 80 Prozent der Bücher stammen aus Deutschland. Und da der Verleger den Verkaufspreis festsetzt, entspricht dieser eben den Gesetzen des deutschen Marktes – mit niedrigeren Betriebskosten und einer finanzschwächeren Kundschaft. Und nach der Wiedervereinigung senkten diverse Verlage ihre Preise zusätzlich, um in den neuen Ländern Fuss zu fassen.

Da die Schweiz nur fünf Prozent der deutschen Produktion abnimmt, ist sie für einen Preiskampf in einer schwachen Position. Und da die Schweizer Verlage ebenfalls bis zu 90 Prozent vom Export leben, müssen auch sie sich dem nachbarlichen Niveau anpassen.

Seit 1849 haben wir in der deutschen Schweiz *gebundene Bücherpreise*: Ob in Zermatt oder Zürich, in der Ex Libris oder bei Dr. Oprecht: der neueste Bichsel kostet überall gleichviel. Auch Karl Schwenk gelang es nicht, ein Kartellverbot auf dem Initiativweg durchzusetzen. Bis auf Griechenland kennen alle EG-Länder den festen Ladenpreis – allerdings mit unterschiedlichen Systemen: mit Gesetzen, Kartellabsprachen, Verbandsregelungen. Weshalb feste Ladenpreise? Weil Bücher etwas qualitativ ganz anderes sind.

Ein Beispiel: *Schweden* hob die Preisbindung 1970 auf. 5% der Bücher wurden um 20% billiger, 40% um 60% teurer, 15% blieben unverändert. 40% der Bücher wurden nicht mehr verlegt. Seit 1974 muss der Staat die Herausgabe wichtiger Bücher jährlich mit über 20 Millionen Franken subventionieren. *Frankreich* schaffte die Preisbindung ab und führte sie 1981, zwei Jahre später, wieder ein.

Die *Preisbindung in der deutschen Schweiz* basierte bis vor kurzem auf einer Marktordnung des Verbandes, sanktioniert von Preisüberwacher wie Kartellkommission. Die

D-Mark-Buchpreise wurden nach einer speziellen Tabelle umgerechnet, welche Währungsrelationen und helvetische Kostenentwicklung wenigstens teilweise berücksichtigte. Ich erinnere an die fatale Umkehrung der D-Mark-Wechselkursverhältnisse in den letzten 15 Jahren – an unser Kostenniveau, das nach OECD-Statistik 23 Prozent über dem deutschen und 29 Prozent über dem österreichischen liegt.

Mit Blick auf den EWR löste am 1. Oktober 1993 ein eurokompatibles System diese Marktordnung ab. Nach deutschem Vorbild entstanden für Österreich und die Schweiz sogenannte *Sammelreverse*. Mit deren Unterzeichnung verpflichteten sich die Verlage, den Ladenpreis festzulegen, und die Grossisten und Detaillisten, diesen einzuhalten.

Mit dem Sammelrevers entfallen horizontale Elemente der Preisbindung mit kartellistischem Charakter. Ziel ist einerseits eine lückenlose Preisbindung in den drei Ländern, andererseits eine Freistellung vom Kartellverbot durch die EU-Kommission Wettbewerb. Diese verlangt eine Angleichung der Buchpreise in den deutschsprachigen Ländern – ein Rückschlag für den Schweizer Buchhandel in seinen erfolgreichen, vom Preisüberwacher jedoch mit Argusaugen verfolgten Anstrengungen um höhere Frankenpreise.

Zurzeit freilich mehren sich die Stimmen gegen die Preisbindung. Ex-Libris-Chef Marcel Zumbühl, schwarzes Schaf der Branche, mokiert sich darüber seit langem. Seine Verstösse gegen die Marktordnung verärgerten die Kollegen und wurden vom Verband mit einer hohen Konventionalstrafe geahndet. Für ihn ist die Preisbindung «ein alter Hut, ein System, das die Schwachen schützt, aber letztlich allen schadet, eine unnötige und gefährliche Selbstbeschränkung, für die der Buchhandel einen hohen Preis zahlt». Wer eine bessere Dienstleistung erbringe, solle auch mehr verlangen können. Im Buchhandel fehle die Dynamik, die im Detailhandel wichtig ist und letztlich allen gut täte, auch dem Buch selber.

Von dieser Dynamik haben die Verlage und Buchhandlungen in der Romandie allerdings die Nase voll. Auch hier ist der Buchhandel zu 80 Prozent von Frankreich abhängig. Monopolisten geben den Ton an. Grossverteiler foutieren sich um die Branchenregeln, pfeifen auf die Preisbindung. Die Verlegerin Marlyse Pietri reklamiert deshalb ein eidgenössisches Preisbindungsgesetz. In der italienischen Schweiz musste der Buchhändler-Verband vergangenen Monat auf Geheiss des Preisüberwachers die Preisbindung für Bücher aus Italien fallen lassen.

Zusammengefasst heisst das: *Bücher sind lächerlich billig*. Das Kostenniveau in der Schweiz ist enorm hoch. Der Schweizer Buchhandel ist abhängig von den ausländischen Verlagen. Und das neue Preisbindungssystem bringt ihn zusätzlich in Bedrängnis. Doch trotz wirtschaftspolitischer Nachteile kämpft der Buchhandel für die Preisbindung und ihre kultur- und sozialpolitischen Vorteile.

Nebst den tiefen Buchpreisen gibt es ein paar weitere *exogene Krisenfaktoren*:

Die *ungenügenden Margen* für den Buchhandel. Sie liegen zwischen 30 und 35 % und sind seit 300 Jahren un-

verändert! Nach den Betriebsberatern müssten sie zwischen 55 und 70 Prozent des Ladenpreises liegen. Die logische Folge: Höhere Buchpreise.

Die Rezession ist je nach Region ein Faktor. In der Romandie stärker als bei uns.

Dann die *gekürzten Budgets der Bibliotheken* und Streit mit den grossen wissenschaftlichen Bibliotheken, die ihre Bücher seit Jahren im Ausland beziehen – zu Konditionen, die plus Kursgewinn, Bibliotheksrabatt, Frankolieferung und minus Mehrwertsteuer bis 30 Prozent unter dem Schweizer Ladenpreis liegen: Konditionen, die der Schweizer Buchhandel weder gewähren kann noch darf.

Vergessen wir nicht die künftigen *zwei Prozent Mehrwertsteuer* – der Buchhandel kann und will diese nicht tragen – und schliesslich die *Totalrevision des Kartellgesetzes*. Im Vorentwurf ist die Preisbindung zweiter Hand nicht mehr erwähnt. Das bedeutet: Der Buchhandel wäre ohne Rechtssicherheit.

Selbstverständlich begünstigen auch *endogene Symptome* diverse Krisen:

Das *tradierte Rollenverständnis*. Sie erinnern sich der Miniatur von Urs Widmer. Der Buchhändler ist Lebenskünstler. Hungerkünstler. Illusionist. Bibliomane. In seiner Dichte lebt der helvetische Buchhandel letztlich nur dank der Vogel-Strauss-Seligkeit vieler Buchhändlerinnen und Buchhändler.

Weiter: Es fehlt ein allseits *akzeptiertes Berufsbild* und ein gemeinsamer Einsatz für die längst fällige Erneuerung der *Ausbildung*. Die literarischen Chefs suchen sich literarisch ambitionierte Lehrlinge, die Betriebswirtschaftler ökonomisch Begabte. Etwa 100 deutschsprachige Buchhändlerinnen und Buchhändler beenden pro Jahr ihre Ausbildung – zu viele verabschieden sich desillusioniert mit dem letzten Lehrtag von der Branche.

Es wundert deshalb nicht, dass ein Teil der Buchhändler die *Anpassung an einen veränderten Markt* aus finanziellen Nöten verpasste oder aus idealistischem Hochmut verschlief. Sie verloren Marktanteile an Warenhäuser, an den Fachhandel, die EDV-Geschäfte zum Beispiel.

Damit hängt zusammen: Beeinflussbares wie Einkauf und Lagerbewirtschaftung wird nicht beeinflusst, auf adäquate Spesenbelastung für aufwendige Abklärungen, spezielle Besorgungen und Versand in vielen Betrieben nach wie vor verzichtet.

Trotz Betriebsberatern, die mit rigorosen Rezepten viel Staub aufwirbelten. Jörg Winter zum Beispiel, der sagt: «Jedes Buch, das verkauft wird, ist ein gutes Buch. Erst wenn ein Titel mehr als dreimal verlangt wird, kommt er ins Sortiment.» Er lehrte die Verleger das Fürchten. Dazu ein Kommentar von Verleger Gerd Haffmans: «Der Buchhandel hat seine eigene Grundlagenzerstörung betrieben, als er den Betriebswirtschaftlern auch die Bestimmung über ihren Laden überliess.»

Die *Kapitaldecke vieler Betriebe ist hauchdünn*. Selbst die überdurchschnittlichen Zuwächse der 80er Jahre

reichen nicht aus für nötige Investitionspolster. Es fehlen die Mittel für Ladenumbau, Werbung, Rationalisierung. Dass die Verwaltung mehr als die Hälfte der Arbeitszeit auffrisst, ist gang und gäbe. Stellen Sie sich das vor: in einer Branche, die vom Verkaufen lebt! Für manche Buchhandlung wird es prekär: Gefährdet sind vor allem mittlere Betriebe mit Umsätzen zwischen zwei und acht Millionen – zu gross für Marktnischen, zu klein für ein umfassendes Sortiment.

Es mangelt nicht nur an Kapital, sondern auch an *Ideen*. Beispiel *Schaufenster*. Niemandsländ in dieser Branche. Buchhändler als Menschen des Geistes sind Inhaltlichem mehr zugetan als sinnlich Erscheinendem. Und denken wohl, ihrer Kundschaft gehe es ebenso. Die Erhebungen geben ihnen recht. Nur 1.3% der Bücherkäufer lassen sich durch Schaufenster zum Kauf animieren. Gewohnt, nichts zu sehen, schaut niemand mehr hin.

Der *Arbeitgeberverband SBVV* schliesslich ist seit Jahren fast nur mit sich selbst beschäftigt und vermag weder im Markt noch auf politischer Ebene die Interessen der Branche glaubwürdig zu vertreten. Zur Zeit muss die Branche zudem ohne Gesamtarbeitsvertrag funktionieren.

Zusammengefasst: Zu ungenügenden Margen, zusätzlicher Belastung mit Mehrwertsteuer und Schwierigkeiten mit Grosskunden gesellen sich tradiertes Rollenverständnis und antiquiertes Berufsbild.

3. Weshalb der Buchhandel nicht in der Krise steckt

Ein wirklicher Patient. Könnte man meinen. Ich komme zu Teil drei, zu meiner These: Der Buchhandel steckt nicht in der Krise. Zumindest nicht mit Haut und Haaren. «Die Branche boomt», sagt der Berner Grossbuchhändler Christian Stauffacher. «Dem Buchhandel geht es hervorragend», erklärt Buchzentrum-Direktor Heini Schöni. Das ist auch Fazit meiner alljährlichen Umfrage bei rund 50 Buchhandlungen.

Also: keine Krise im Buchhandel! Zwei Gründe will ich näher ausführen. Erstens: Der *Buchhandel verändert seine Strukturen*.

Als letztes Glied der Handelskette beginnt er sich zu wehren. Das heisst: vor allem die Grossen unter ihnen. Sie setzen Verleger und Zwischenbuchhändler unter Druck: mit rigoroser Einkaufs- und selbstbewusster Konditionenpolitik, mit weitgehenden Rationalisierungsforderungen schliesslich.

Gesetzt wird nicht mehr allein auf Titel, die den Geist, sondern vor allem auf *Titel, die den Umsatz bewegen*. Bestellt wird nicht mehr bei 50 Auslieferungen sondern bei einer, vielleicht bei zweien oder drei. Von den 100 Vertretern wird keiner mehr empfangen oder nur noch die wichtigsten. Die Prognose der Grossen: zwischen fünf und zehn Auslieferungen werden überleben.

Ziel von Andreas Grob, Leiter der Orell Füssli Buchhandlungen: «Orell Füssli verkauft Bücher; das Buchzen-

trum übernimmt die Logistik.» *Die Buchhandlung als Ort des Handels, die Auslieferung als Ort der Administration*. Die Ganzheitlichkeit geht zwar verloren, aber die Professionalität nimmt zu.

Zweitens: *Buchhandlungen brauchen ein Gesicht* – eine unverwechselbare Physiognomie.

Erfolg ist weder der Technik noch dem Innenarchitekten zu delegieren. Und eine Toplage garantiert noch gar nichts. Auch nicht ausgetüftelte Marketingstrategien. Es reichen weder die Quantität der Fläche noch die Qualität der Präsentation: Auch nicht die vielgerühmte Spezialisierung. Die vollständigste Kochbuchabteilung interessiert mich nicht, wenn die Buchhändlerin übelgelaunt ist. Oder schlampig. Oder kenntnislos.

Ob Grossbuchhandlung oder Kleinbuchhandlung, ob Bahnhof-, Versand- oder Spezialbuchhandlung. *Profilierung heisst das Rezept*. Individualisierung. Nicht wenig Buchhändlerinnen und Buchhändler verstehen das aus dem Effeff, handeln ebenso talentiert wie schlau: verdienen Geld in mittleren, kleinen und kleinsten Betrieben und selbst an schwierigsten Orten.

Die einen offerieren ein *ungewöhnliches Sortiment*, wagen *freche Werbung* oder laden zu exquisiten Veranstaltungen. Andere *kombinieren Buch mit Kunst* oder *Buch mit Beiz*. Sie verwechseln sich weder mit den Lesenden noch mit den Autoren, sondern bilden ein Selbstbewusstsein des Vermittlers heran, einer kulturellen Mitte, ohne die weder Produzenten noch Rezipienten «handeln» können. Zu einer fruchtbaren Ehe verbinden sie die Leidenschaft zu lesen und die Leidenschaft zu handeln.

Beispiel 1: Buchhandlung Scheidegger in Affoltern am Albis. Einerseits freundlich gemütliche Dorfbuchhandlung, andererseits Fachbuchhandlung mit der landesweit grössten Auswahl an Werkbüchern. Die Klöpplerinnen reisen aus der ganzen Schweiz in den Bezirkshauptort. Grosszügigkeit ist hier Prinzip. Der Patron bringt zwar die Bücher nicht mehr täglich an die Haustüre, aber hin und wieder: «als Zeichen». Und Kundin und Kunde darf aus dem breiten Sortiment das Geschenkpapier wählen. «Mit den Preisen sind wir gebunden», sagt Martin Grob, «nicht aber mit den Dienstleistungen». Und: «Wir müssen die Kundschaft dazu bringen, ein sinnliches Gefühl für teure Bücher zu entwickeln.» Was gelingt. Der Durchschnittsverkauf liegt mit über 37 Franken ungewöhnlich hoch.

Beispiel 2: sec 52, Zürichs wohl elitärste Buchhandlung. Ricco Bilgers Sortiment verschmäht souverän den gängigen Publikumsgeschmack; seine Ausstellungen meiden den schicken Kunstbetrieb, seine Bücher sind Balsam für Eingeweichte. Der Buchhändler sucht das Gespräch mit Kundin und Kunde: Nicht über Zahlen, sondern über Bücher, nicht über Konzepte, sondern über Interessen. Und seine Kundschaft liest nie Gelesenes, sieht nie Gesehenes, verlässt auch zu nachtschlafener Zeit das Bett, um auf einem Schiff frühmorgens eine exklusive Lesung zu hören, reist ins Hotel Belvedere hoch über dem Rhonegletscher und am Sonntagmittag immer wieder in die Bar «El International».

Beispiel 3: Die katholische Buchhandlung Benziger am Klosterplatz in Einsiedeln. Joe Fuchs übernimmt Vorbildhaftes aus anderen Branchen, verkauft zu einem Drittel religiöse Literatur, scheut sich aber nicht, banale Unterhaltungsromane zu stapeln oder Lotti Huber nach Einsiedeln zu holen und behauptet frohgemuht: «Es gibt noch viele Möglichkeiten. Es gibt immer Möglichkeiten.»

Beispiel 4: Ex Libris. Sie wundern sich? Auch Ex Libris hat ein Gesicht. Marcel Zumbühl übernahm 1987 die defizitäre Migros-Tochter, rationalisierte, reduzierte Mitarbeiter und Sortiment drastisch, wick auf nicht gebundene Bücher aus, schrieb nach zwei Jahren schwarze Zahlen, eröffnet jedes Jahr ein paar neue Läden, expandiert aufs Land, selbst dorthin, wo keine Buchhändler mehr sind. Sein Konzept ist bis ins Detail durchdacht. Heute zählt er in 54 Filialen über drei Millionen Kunden. Und macht mit Büchern über 30 Millionen Umsatz.

Damit wären wir bei den Grossen, die immer grösser werden und angeblich die Kleinen aus dem Markt drängen. Auch hier zwei Exempel.

Bern und Zürich. Vor 20 Jahren wusste der *Berner Christian Stauffacher* nur eines: «Ich muss grösser werden.» Stets eine Nasenlänge voraus, eröffnete er 1971 eine *Reisebuchabteilung*, 1974 einen *Comic-Shop*. Als erster schrieb er die *Frauenbücher* an: «Zur Stauffacherin». Natürlich. Und die *neuen Medien* stellte er selbstverständlich neben die Bücher. Heute teilen sich bei ihm rund 150 Angestellte in 100 Vollstellen, breiten sich Bücher, CDs und Kassetten, Kalender und Karten auf rund 2500 Quadratmetern aus, an fünf verschiedenen Standorten. Sein Umsatz: rund 23 Millionen.

Der Handel mit Büchern in der Bundesstadt ist hart, das 1A-Pflaster teurer als in Zürich, die Agglomeration mit tüchtigen Buchhandlungen hervorragend dotiert. Trotzdem gibt es ab Herbst nächsten Jahres 1900 zusätzliche Quadratmeter für das Buch. Der *Basler Buchhändler Jäggi* wird sich auf zwei Geschossen im Warenhaus Loeb ausbreiten. Auf etwa 60 Millionen wird der Stadtberner Buchhandel heute geschätzt. 30 Millionen, meinen Insider, müsse Jäggi auf seinen teuren Quadratmetern erwirtschaften.

Also heisst die grosse Frage: *Ist das Marktvolumen zu steigern?* Und wenn: Steigt es allein zugunsten der Grossbetriebe? Die Meinungen sind geteilt. Die Reaktionen der Berner Buchhändler kontrovers, die Gefühle diffus. Gelassenheit, Neugier, Angst, Wut. Die einen lamentieren, die andern spezialisieren. Den einen bedeutet der Loeb-Jäggi-Deal aggressive Behinderung, den andern belebende Chance. Die einen befürchten das grosse Buchhandels-Sterben, die andern freuen sich auf eine Ausweitung des Volumens. Und niemand weiss, ob Stauffacher und Jäggi unter sich bleiben...

Noch während im neuen *Orell Füssli-Haus* die 120'000 Titel auf den 2000 Quadratmetern verteilt wurden, eröffnete nicht weit entfernt Stäheli als einzige rein englisch-

sprachige Buchhandlung der Schweiz. Ein Musterbeispiel? Ein logischer Schritt. Geschäftsführer Claus Gretenner: «Wer sich spezialisiert, hat unter einer Grossbuchhandlung nicht zu leiden.» Und Andreas Grob ist sicher: «Der neue OF wird Sogwirkung haben.»

Das leuchtet ein. Was jedoch überrascht, ist folgendes: Neue Buchhäuser bringen Bewegung nicht nur auf den Markt, sondern auch in die Köpfe. In Bern wagten zehn Buchhandlungen mit einem Bücherfest einen gemeinsamen Auftritt. Eine Selbstverständlichkeit, meinen sie, gerade in schlechten Zeiten zu investieren. Ihr Slogan: «Klein bleiben und besser sein.» In Zürich gibt es ein aufregendes Projekt, Vorgesehen zur OF-Eröffnung, steckt es allerdings noch immer in der Planung. Die schöne Idee geht so: Diverse Buchhandlungen schliessen sich zusammen und werben mit vernetztem Bibliographier- und Bestellsystem als «Zürichs grösste Buchhandlung».

Heinrich Hugendubel, 40-Prozent-Partner der OF-Buchhandlungen und mit 180 Millionen D-Mark Umsatz im vergangenen Jahr grösster Buchhändler Deutschlands, eröffnet eine Buchhandlung nach der andern. Vor Jahren schon erklärte er mir: Lebensfähig aus eigener Kraft werden in Deutschland etwa 500 Buchhandlungen sein – mit einem Marktanteil von etwa 90 Prozent. Das heisst umgekehrt: Es bleiben lediglich 10 Prozent Marktanteil für 90 Prozent der Buchhandlungen. Freundlicher ist die Rechnung von Andreas Grob: «20 Prozent der 700 Deutschschweizer Buchhandlungen teilen sich in einen Marktanteil von 80 Prozent.»

Gut, ist der Markt keine Naturkonstante. Zusätzliches Angebot schafft zusätzliche Nachfrage. Das ist ein altes Gesetz. Und wollen wir den Marktforschern glauben, wird in den kommenden Jahren das Bedürfnis nach Zerstreuung dem Wunsch nach Erbauung weichen: Bücher, Konzerte, Theater werden die passive Unterhaltung ersetzen, Familie, Quartiere, Dorfzentren wieder wichtig. Die Heile Welt rückt in die Nähe. Und ich bin sicher: Buchhandlungen mit einem eigenen Gesicht werden auch die nächsten Krisen überstehen.

Einmal fragte ich Urs Widmer, welche Art Buchhandlung er denn möge. Er antwortet ohne Zögern: «Auf der einen Seite die liebevoll, individuell geführte, meist auch relativ kleine, hochspezialisierte Kenner-Buchhandlung, von denen es nicht viele, aber in jeder Stadt doch eine oder zwei gibt: zum Beispiel Oprecht oder Calligramme in Zürich. Von Frauen geführt, alle beide. Auf der andern Seite verschweige ich nicht, dass ich manchmal, wenn's presiert, oder ich nicht mit Buchhändlern reden will, weil ich meine einsamen Tage habe, zu Orell Füssli gehe. Was dazwischen ist, betrete ich nicht.»

Franziska Schlöpfer ist Redaktorin beim «Der Schweizer Buchhandel», Organ des SBVV, Zollikerstr. 81, 8702 Zollikon.